



www.diplomstudent.net
**Дипломные
работы
на заказ**
**от автора
без предоплаты**

2.2. Институт технического спонсорства в системе профессионального спорта как объекта иностранных инвестиций

Функционирование и дальнейшее развитие физической культуры и спорта в условиях рыночной экономики предполагает постоянный поиск дополнительных источников финансирования и материального обеспечения, одним из которых является спонсорство. Спонсорство в сфере физической культуры и спорта - это взаимодействие спонсора и спонсируемого с возможным участием различных посредников, в процессе которого физкультурно-спортивные организации и устроители мероприятий, спортсмены и специалисты получают разнообразную материальную поддержку (финансовые средства, товары, услуги и т.п.) в ответ на их участие в реализации маркетинговых функций (выпуск, продвижение, сбыт продукции и т.п.) изготовителей средств производства и потребления, а также фирм сферы обслуживания. Взаимодействие спонсора и спонсируемого является результатом осознания социальной ответственности, как правило, законодательно стимулируемым и нормативно закрепляемым, и

имеет такие характеристики, как целенаправленность, взаимовыгодность, долгосрочность и инновационность. Субъектами спонсорства могут являться различные спортивные организации, банки и инвестиционные компании, крупные промышленные предприятия, физические и иные юридические лица. Механизм спонсорства включает в себя элементы, основными из них являются: планирование, организация, контроль, рисунок 2.13.

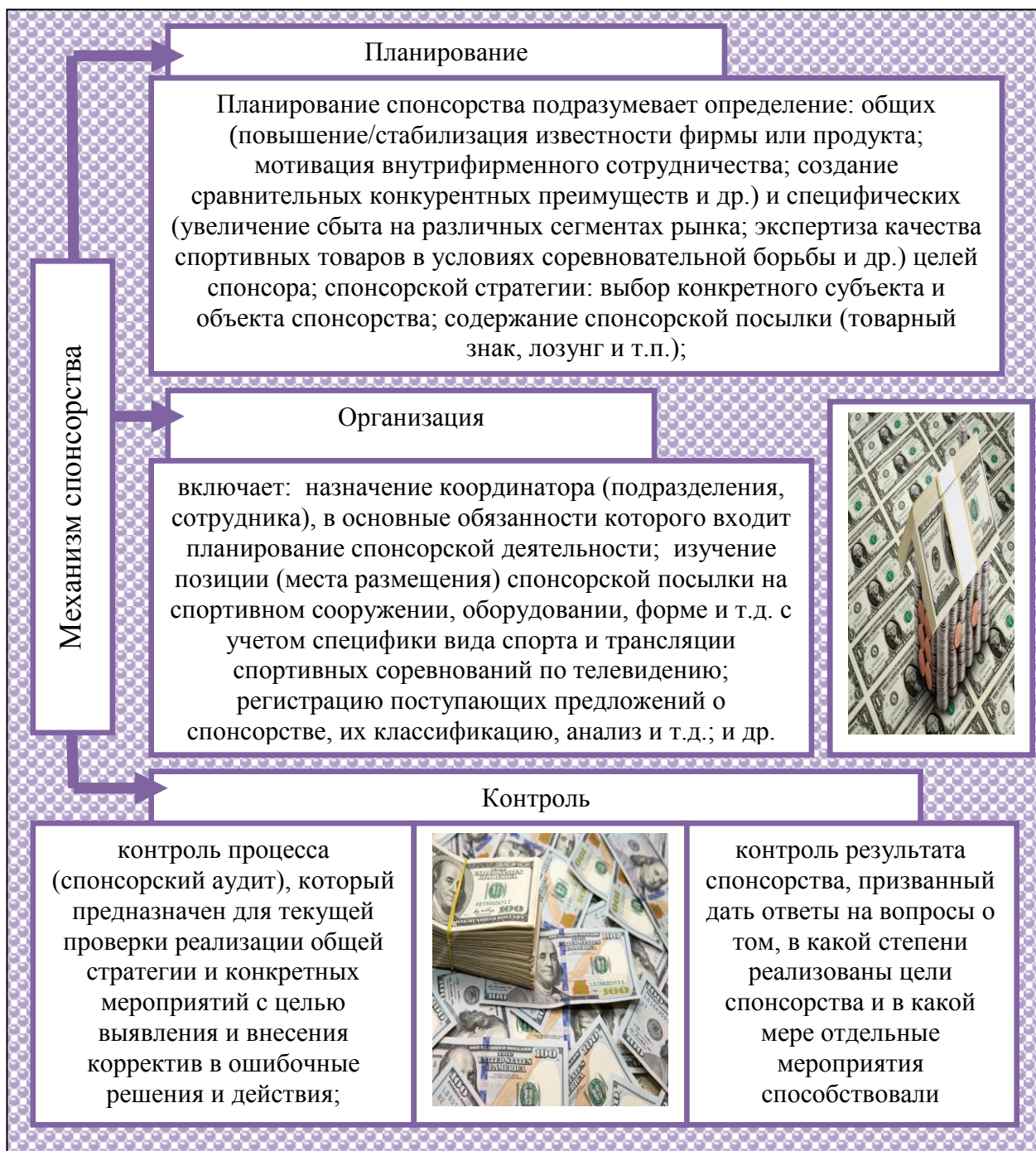


Рисунок 2.13. Механизм спонсорства

С целью привлечения дополнительных средств в отрасль «физическая культура и спорт», стимулирования расширения объема предоставляемых ею услуг, укрепления материально-технической базы и т.п. законодательством устанавливаются определенные налоговые и иные льготы, более подробно налоговые льготы представлены в Приложении 3.

В настоящее время спонсорство в России широкое распространение получило в крупнейших футбольных и хоккейных клубах. На сегодняшний день, крупнейшими футбольными клубами с большими объемами инвестиций являются: «Зенит», «Спартак», «Локомотив», «Краснодар», «Рубин», ЦСКА, «Ахмат», «Ростов», «Динамо», «Арсенал» (Тула), таблица 2.1.[27]

Таблица 2.1

Спонсоры крупнейших футбольных клубов России

№ п/п	Футбольный клуб	Бюджет клуба	Спонсоры
1	«Арсенал» (Тула)	1.2 млрд. рублей	«СПЛАВ», «Ростех», «Роснефть» и «Газпромбанк»
2	«Динамо»	1.26 млрд. рублей.	Банк ВТБ и ВФСО «Динамо»
3	«Ростов»	1.7 млрд. рублей.	Бюджет Ростовской области
4	«Ахмат»	2 млрд. рублей.	Холдинг «Sat&Co» и «Фонд имени Ахмата Кадырова»
5	«ЦСКА»	4.3-4.5 млрд. рублей	«Аэрофлот», КРОК, «Вертолеты России», «Россети» и ЕКА
6	«Рубин»	4.7 млрд. рублей.	Группа компаний «ТАИФ»
7	«Краснодар»	4.7-5 млрд. рублей.	ТС «Магнит» и титульный спонсор «Constell Group».
8	«Локомотив»	5.4 млрд. рублей.	ОАО «РЖД»
9	«Спартак»	8.1 млрд. рублей.	ИФД «КапиталЪ» и «Лукойл»
10	«Зенит»	10.8 млрд. рублей.	«Газпром», а также его дочерние компании

Как показывают данные таблицы 2.1. объем инвестиций крупнейших футбольных клубов составляют от 1,2 млрд. руб. до 10,8 млрд. руб. Основные спонсоры- это крупнейшие российские компании, в том числе ОАО «РЖД», «Газпром», ИФД «КапиталЪ» и «Лукойл», «Аэрофлот», КРОК, «Вертолеты России», «Россети» и ЕКА, Банк ВТБ и ВФСО «Динамо», «СПЛАВ», «Ростех», «Роснефть» и «Газпромбанк» и другие.[27] Рассмотрим кратко спонсорскую поддержку футбольных клубов.

Клуб «Арсенал» (Тула) в настоящий момент спонсорами являются: «СПЛАВ», «Ростех», «Роснефть» и «Газпромбанк». Еще два года назад бюджет тульских «пушкарей» составлял 320 млн. рублей, но за короткий срок он вырос без малого в четыре раза. «Арсенал» получил поддержку многих государственных и полугосударственных компаний, за счет чего улучшил свое финансовое положение. Одним из спонсоров туляков является «Газпромбанк», который также имеет спонсорский договор с «Зенитом». Кроме него поддержку клубу оказывают «Роснефть» и «Ростех». Около 600 миллионов рублей из бюджета «Арсенала» идут на зарплаты футболистов.

Клуб «Динамо» спонсируют Банк ВТБ и ВФСО «Динамо». «Динамо» удерживается на плаву во многом благодаря поддержке банка ВТБ, в котором доля частного капитала составляет 40 процентов. [58]

Клуб «Ростов» - спонсором является бюджет Ростовской области. Содержание ФК «Ростов» для жителей Ростовской области обходится приблизительно в 400 рублей в год на человека. Финансовое положение у команды крайне нестабильное, хотя успешное выступление в прошлом еврокубковом сезоне помогло ростовчанам получить дополнительно более 18 млн. евро в бюджет. Неплохие финансовые вливания «Ростов» получил и от продажи ряда ведущих игроков, но реальные суммы этих сделок до сих пор хранятся в секрете. [27]

Клуб «Ахмат» спонсируют Холдинг «Sat&Co» и «Фонд имени Ахмата Кадырова». За многие годы «Ахмат» (ранее «Терек») спонсировался из госбюджета, но сейчас главным спонсором грозненской команды является Фонд им. А. Кадырова. Это благотворительная организация, которая принимает средства от частных лиц. Также среди спонсоров числится казахстанский промышленный холдинг «Sat&Co», владелец которого Кенес Ракишев состоит в дружеских отношениях с главой Чечни Рамзаном Кадыровым.[27]

Клуб «ЦСКА» -спонсируют «Аэрофлот», КРОК, «Вертолеты России», «Россети» и ЕКА. Сейчас ЦСКА испытывает серьезные проблемы с деньгами. Новая «арена» армейцев, из-за строительства которой у клуба появились большие долги, приносит намного меньше прибыли, чем планировалось вначале. Самую большую спонсорскую поддержку ЦСКА оказывает компания «Россети»- около 820 млн. рублей. Также в спонсировании «армейцев» участвуют «Аэрофлот» и государственные «Вертолеты России». При этом президент москвичей Е. Гинер продолжает утверждать, что ЦСКА является частным клубом, независимым от господдержки.[58]

Клуб «Рубин»-основной спонсор Группа компаний «ТАИФ» . Недавно «Рубин» перестал получать деньги из бюджета Татарстана и подписал спонсорское соглашение с холдингом «ТАИФ». Новые инвесторы потребовали пересмотреть бюджет клуба, который летом 2017 года сократился на 30%.Сейчас боссы «рубиновых» намерены вернуть команду в еврокубки, и для этого нужно стабилизировать финансовое положение. Команду покинул Жонатас, игра которого не оправдывала затрат на его контракт, а также было принято решение изменить систему бонусов и премий. При этом в «Рубине» по-прежнему одни из самых высоких зарплат в России, хотя траты на покупку новых игроков заметно снизились.[58]

Клуб «Краснодар» - основные спонсоры ТС «Магнит» и титульный спонсор «Constell Group». То, как владелец Сергей Галицкий распоряжается финансами клуба, можно ставить в пример функционерам из всех остальных команд РФПЛ. «Краснодар», на 100 процентов являясь частным клубом, не стал увеличивать бюджет на сезон 2017/18, хотя средства для этого у владельцев имеются. Руководство «быков» планирует сделать команду прибыльной и за последние два года они существенно приблизились к этой цели. Выручка команды с 2015 года выросла со 115 млн. рублей почти до 3,85 млрд. рублей. Также у «Краснодара» неплохие доходы от домашнего стадиона, который по проценту заполняемости входит в число лучших в

России. Кроме этого, трансферная политика команды ведется очень осторожно.

Клуб «Локомотив»- основной спонсор ОАО «РЖД». «Локомотив» фактически полностью спонсируется государством, а точнее компанией «РЖД», которая получает деньги из госбюджета. На содержание команды уходит почти половина чистой прибыли компании. Сейчас бюджет «Локомотива» сопоставим с бюджетом итальянского «Лацио», а зарплата полузащитника москвичей Тарасова даже выше, чем оклад лидера римских «орлов» Иммобиле. Клуб тратит большие деньги на контракты футболистов, но пока не приносит дохода. Возможно, успешное выступление в РПФЛ по итогам этого сезона улучшит положение «Локо», а выход в Лигу чемпионов привлечет новых инвесторов. [27]

Клуб «Спартак»- основной спонсор ИФД «КапиталЪ» и «Лукойл». Среди источников финансирования «Спартака» ведущие роли играют «КапиталЪ» и «Лукойл». В обеих компаниях одним из членов правления является Л. Федун, который напрямую занимается управлением клубом. Сам бизнесмен пять лет назад говорил, что иностранные инвесторы владеют половиной активов «красно-белых», а некоторые источники утверждают, что клуб и вовсе принадлежит офшорной компании с регистрацией на Кипре.

В любом случае, Федун является главным инвестором «Спартака». После того, как бизнесмен попал в санкционные списки из-за гостиниц в Крыму, он немного сократил бюджет команды, но при этом результаты «красно-белых» заметно улучшились и клуб выиграл долгожданное золото РФПЛ. При этом выручка у «Спартака» самая высокая в России – около 5 млрд. рублей.[58]

Клуб «Зенит»- основной спонсор «Газпром», а также его дочерние компании. «Зенит» уже много лет имеет статус самого финансово стабильного клуба. У питерцев есть непрерывный поток финансов из «Газпропа», за счет чего он может позволить себе самые высокие траты на трансферы и

самые дорогие контракты. При этом «сине-бело-голубые» не имеют проблем УЕФА из-за финансового фейр-плей, ведь клуб успешно распродал часть своих акций, заработав солидную сумму денег. За счет этого «Зенит» превратился из убыточного клуба в прибыльный. «Зенит» сейчас является самым дорогим спортивным проектом России среди клубов. Все компании, вливающие финансы в питерскую команду, частично или полностью принадлежат государству. Но перед «сине-бело-голубыми» ставятся самые высокие задачи, а для этого необходима серьезная финансовая подушка, без которой не добиться успеха в современном футболе.[27]

Итак, выше были рассмотрены основные спонсоры крупнейших футбольных клубов России, данные показатели, что финансирование осуществляется только за счет российских спонсоров, как видим, иностранцы не спешат вкладывать свои инвестиции в российские футбольные клубы. В продолжении темы, не менее интересным будет рассмотреть спонсорство в клубах КХЛ России. В крупнейших хоккейных клубах, как и в футбольных, основными спонсорами являются российские компании: Банк «ВТБ», ОАО «Роснефть», АКБ «Инвестбанк», ОАО «Российские железные дороги», ОАО «Татнефть», «Магнитогорский металлургический комбинат» и другие, таблица 2.2

Таблица 2.2

Основные спонсоры КХЛ России[39][41]

№ п/п	КХЛ	Основной спонсор
1	ЦСКА	ОАО «Роснефть»
2	«Спартак»	АКБ «Инвестбанк»
3	«Лев»	СКД Group
4	«Локомотив»	ОАО «Российские железные дороги»
5	«Донбасс»	Борис Колесников
6	«Слован»	«Словнафт»
7	«Югра»	Ханты-Мансийский автономный округ
8	«Амур»	«Дальспецстрой»
9	«Ак Барс»	ОАО «Татнефть»
10	«Металлург» Мг	«Магнитогорский металлургический комбинат»
11	«Авангард»	«Газпромнефть»
12	«Трактор»	Челябинская область

13	«Барыс»	«Казахстан Темир Жолы» (железные дороги)
14	«Северсталь»	ОАО «Северсталь»
15	«Атлант»	Правительство Московской области
16	«Торпедо»	группа «ГАЗ»
17	СКА	«Газпром»
18	ОХК «Динамо»	Банк «ВТБ»
19	«Автомобилист»	«Интертехэлектро – Новая генерация»
20	«Сибирь»	«Сибирский антрацит»
21	«Нефтехимик»	«Нижнекамскнефтехим»
22	«Металлург»	Нк – «Евраз»

Однако, в таблице 2.2. представлены данные основных спонсоров, но следует отметить, что некоторые клубы КХЛ имеют более, чем одного спонсора. Так как в клубах КХЛ основным источником доходов (80–95%) – являются средства спонсоров, возник вопрос о том, как их количество влияет на финансовую устойчивость. В связи с этим, эксперты выделили пять основных зон, отличающихся друг от друга степенью финансового риска: критическая зона, зона риска, зона комфорта, зона развития, зона контроля, рисунок 2.14.

В зависимости от числа спонсоров, клубы КХЛ целесообразно распределить по пяти зонам. Рассмотрим подробнее.

Критическая зона (0–1 спонсор). Всего в этой зоне восемь клубов. Лишь два клуба КХЛ - «Витязь» и «Югра» – не заявляют публично о наличии у них спонсоров. Приходится лишь предполагать, что вся тяжесть финансовой нагрузки лежит на плечах их владельцев. Оба клуба находятся среди аутсайдеров по соотношению CASR с показателями: 621 («Витязь») и 600 («Югра»). «Металлург»(Новокузнецк), «Нефтехимик», «Северсталь», «Спартак», «Салават Юлаев» и ЦСКА имеют всего по одному спонсору и также замыкают рейтинг CASR КХЛ. Такая позиция ставит под угрозу само существование клуба. Все их спонсоры являются одновременно владельцами, и в случае отказа от финансирования по какой бы то ни было причине крах почти неизбежен. [41]



Рисунок 2.14. Зоны финансового риска клубов КХЛ по количеству спонсоров

Пример «Спартака» весьма показателен. Клуб поплатился за беззаботность менеджмента, не сумевшего подстраховаться привлечением коммерческих спонсоров. Одним из самых неэффективных клубов лиги является извечный принципиальный соперник красно-белых – ЦСКА. Уникальность ситуации в том, что при наличии одного из самых больших бюджетов (по оценкам экспертов он может достигать \$70 млн.) и немалых затрат на зарплаты игроков у армейцев очень низкие показатели по посещаемости матчей и средние турнирные результаты. В итоге у них довольно невысокий коэффициент CASR – 280.[44]

Но мало того, что ЦСКА имеет единственного спонсора-владельца административного типа (Госкомпания «Роснефть»), вместо привлечения партнеров на взаимовыгодных условиях клуб объявляет тендер на оказание ему услуг – поставки оргтехники, питьевой воды, оформления рекламной продукции. Все это в большинстве клубов поручают партнерам в обмен на соответствующий статус. Создается впечатление, что менеджмент великого российского клуба игнорирует специфику спортивного маркетинга. Но самое опасное – не предпринимается никаких видимых усилий по расширению круга спонсоров. Впрочем, «Кузня», «Нефтехимик», «Северсталь» и «Салават Юлаев» тоже не утруждают себя поиском партнеров, хотя открытых тендеров на их сайтах не обнаружено. Средний показатель соотношения CASR для восьми клубов, входящих в критическую зону, самый низкий – 456 баллов, рисунок 2.15.[41]

Зона риска (2–3 спонсора, среди которых и владельцы). В эту зону входят имеющие по два спонсора магнитогорский «Металлург» и «Авангард», а также «Амур», «Торпедо», «Ак Барс», «Барыс», у которых по три спонсора. Средний показатель соотношения CASR – 156 баллов. Все шесть клубов имеют спонсора-владельца, что делает их очень похожими на коллег, входящих в критическую зону. Но, помимо этого, есть еще по одному-два спонсора, как правило, представляющих либо местную администрацию, либо

компании, принадлежащие государству. Наиболее выгодная позиция среди клубов этой группы – у «Металлурга» с очень хорошими турнирными результатами. Клуб принадлежит магнитогорскому металлургическому комбинату и имеет в качестве второго спонсора принадлежащий Газпрому «Кредит Урал Банк».

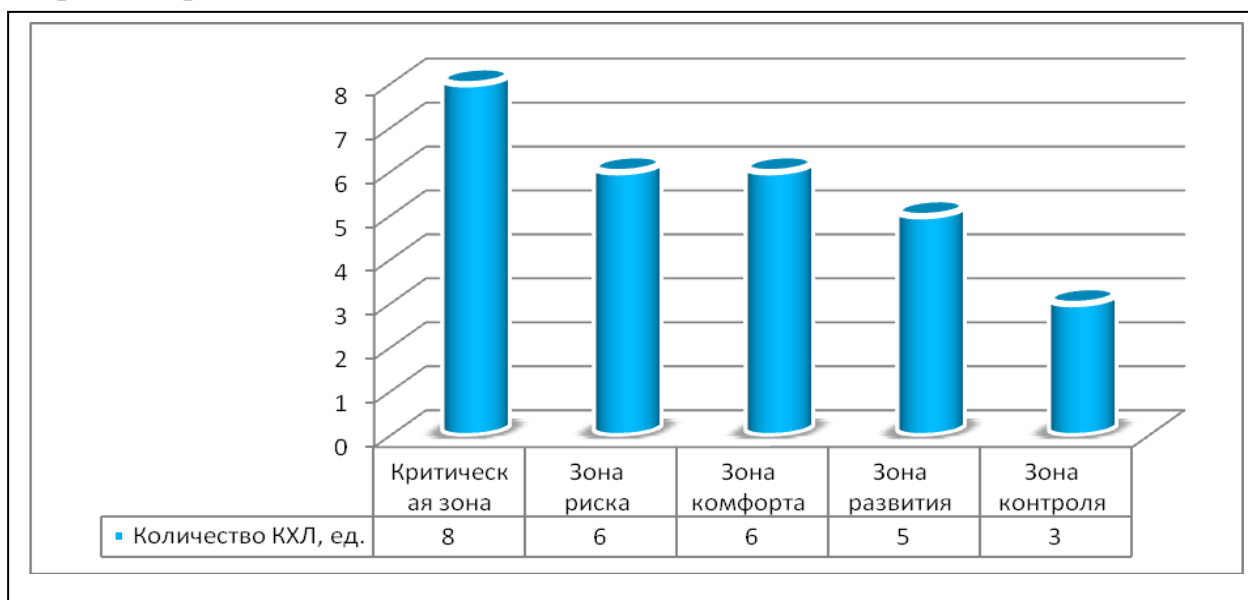


Рисунок 2.15. Распределение крупнейших клубов КХЛ по зонам степени финансового риска[44]

Зона комфорта (4–6 спонсоров). Здесь расположилось шесть клубов: «Динамо» Рига, «Адмирал», СКА, «Автомобилист» и «Динамо» Москва имеют по четыре спонсора, а «Трактор» – шесть. Притом, что у всех клубов, кроме «Автомобилиста» и «Трактора», есть спонсоры- владельцы, наличие других спонсоров (в том числе и коммерческого типа) создает комфортные возможности для деятельности, поскольку риски в этом случае значительно ниже. Средний показатель соотношения CASR здесь равен 103 баллам.

Абсолютный лидер рейтинга – московское «Динамо» (16 баллов) – имеет сбалансированные показатели рейтинга CASR. Клуб принадлежит Аркадию Ротенбергу, как и один из его якорных спонсоров – компания «Стройгазмонтаж». Но, кроме нее, в спонсорском пуле «Новатэк» Геннадия Тимченко, ВТБ и «Металлоинвест» Алишера Усманова. Клуб не успокоило наличие таких солидных спонсоров, и он сумел привлечь еще двенадцать

партнеров, оказывающих ему поддержку различного рода. Слабым местом «Динамо» по-прежнему является отсутствие собственной современной арены, на которой можно было бы существенно поднять посещаемость. Что же касается спортивных результатов, то они пока лучшие в лиге.

В зоне комфорта и дебютант КХЛ – «Адмирал», у которого показатель CASR очень хороший – 126 баллов. Но очень важно учитывать эффект эйфории, который сейчас сопровождает клуб из Владивостока. И владельцы, и игроки, и болельщики, и спонсоры находятся под его воздействием: новый проект – новые надежды и перспективы. Очень важно сохранить этот настрой на будущие сезоны.

Зона развития (7–10 спонсоров). Здесь расположились пять клубов – «Локомотив», «Лев», «Атлант», «Донбасс» (по семь спонсоров) и минское «Динамо» (восемь спонсоров). У них весьма высокие показатели соотношения CASR (в этой зоне в среднем он составляет 98 баллов), но довольно средние турнирные результаты. В этой группе явно выделяются «Атлант», попавший к концу 2013 года в сложную финансовую ситуацию, и минское «Динамо», расположившееся среди аутсайдеров сезона. Пример «Атланта» заставляет задуматься не просто о количестве партнеров, но и о выстраивании с ними по-настоящему взаимовыгодных отношений, способствующих достижению бизнес-целей клуба. Конечно, анализ финансовых вложений спонсоров дал бы нам более богатую пищу для размышлений, но пока подобные данные тщательно скрыты покровом коммерческой тайны.[41]

Ситуация с минским «Динамо» тоже дает повод для раздумий. С одной стороны, налицо весьма эффективная работа менеджеров как с болельщиками (минчане лидируют по посещаемости матчей), так и со спонсорами. Но небольшой бюджет сказывается на подборе игроков и в итоге – на турнирных результатах. Очень интересный кейс по определению приоритетов клуба! «Донбасс» и «Лев» в качестве основного источника финансирования используют ресурсы владельцев-спонсоров и сумели привлечь к партнерству

еще несколько компаний. Весьма показательна ситуация с ярославским «Локомотивом». Формально он имеет семь спонсоров. Но шесть из них – сам владелец РЖД и компании, принадлежащие госмонополии. По этой причине клуб скорее следовало бы включить как минимум в зону риска. Его менеджменту вряд ли следует почивать на лаврах: риск для клуба довольно высок и ситуация требует активного привлечения коммерческих партнеров.

Коротко охарактеризуем еще два клуба рассматриваемой зоны: очень сбалансированных по показателям CASR клуба «Лев» и «Динамо» Рига. Их менеджмент действует весьма эффективно, учитывая интересы болельщиков и создавая хорошие коммуникационные возможности спонсорам. Такой опыт заслуживает серьезного изучения и распространения. В целом клубы этой зоны обладают хорошим потенциалом для развития.[44]

Зона контроля (более 10 спонсоров). В нее входят всего три клуба, имеющие от 11 до 14 спонсоров. Рекордсмен КХЛ – «Сибирь» заявляет о 14 спонсорах. Помимо собственников (правительства Новосибирской области и ЗАО «Сибирский антрацит»), это строительные, сервисные, логистические компании, розничные сети, банк и авиакомпания. Братиславский «Слован» и загребский «Медвешчак» – представители самой малочисленной в КХЛ группы частных клубов, успешно использующие рыночные методы управления. Они рекордсмены по заключенным контрактам со спонсорами и партнерами. У «Слована» их в общей сложности 60, а у «Медвешчака» – 45. Эти цифры красноречиво говорят о маркетинговой активности менеджмента.

Подводя итог, отметим, что доминирующей моделью финансирования клубов КХЛ (таковых в лиге 21) является использование ресурсов владельцев-спонсоров, имеющих разные цели. Такая модель уже сегодня представляет опасность для нескольких клубов, которым необходимо перестраивать стратегические приоритеты, и в целом серьезно тормозит развитие всей спортивной индустрии. К сожалению, рыночная модель финансирования клуба пока скорее исключение, чем правило.[44]

Отдадим должное достижениям Континентальной хоккейной лиги – почти за шесть лет существования она заслуженно заняла место вслед за лучшей лигой мира NHL. Наступает следующий этап – развития и совершенствования экономической системы клубов, что потребует от них большей открытости, более активного использования инструментов маркетинга и вовлечения в управленческие процессы компетентных менеджеров. Менеджменту клубов необходимо смещать акценты в сторону коммерческих спонсоров, потому что именно такой приоритет может обеспечить уверенное развитие профессиональных хоккейных клубов. Настало время баланса – хоккей может дать спонсорам не меньше того, что они дают хоккею.[41]

Резюмируя выше изложенное, как в футболе, так и в хоккее, основными спонсорами по –прежнему являются российские крупнейшие компании и бизнесмены, не спешат зарубежные инвестиции найти место в российском спорте, не исключением являются и крупнейшие спортивные клубы России.